



Эта книга является одной из любимых моих книг. Периодически я прослушиваю аудиоверсию и напоминаю себе простые правила, которые дают существенные результаты. Основные правила, которые вы прочтаете в ближайший время, упростят ваши действия по управлению вашими целями. Давайте начнем!

Что же необходимо сделать? Всего лишь один раз, вам стоит записать ваши цели на бумаге. Все остальное время вам необходимо научиться правильно думать о ваших мечтах. Именно, умственная работа, а не пыhtение над страницами очередного ежедневника и извращения в планировании принесут вам реальные результаты.

Мой опыт и опыт моих успешных друзей показывает, что мечтания приводят к результатам не потому, что цели были записаны на бумагу, а из-за того, что я и мои друзья были «наивными и глупыми», когда мечтали. Я не ошибся! Именно, «наивными и глупыми», с точки зрения обывателя, вечных студентов или людей, живущих на чужих теориях.

Мне и моим друзьям всегда было мирно, хорошо и комфортно на протяжении всего пути достижения этих целей.

На этом пути не было ни борьбы, ни конкуренции, ни унижения, ни поражений. Весь путь сейчас видится, как один сплошной подарок от Бога и жизни, где люди, события и деньги только помогали и увеличивали мою силу и силу моих друзей.

Одно положительное событие, сменялось другим. Наступил такой момент, когда предложений о сотрудничестве и дружбе стало больше, чем существует часов в сутках. **Соблюдайте правила изложенные в этой аудиокниге, и с вами случится то же самое!**

Признаюсь, что меня достала одна и та же статистика из книг по популярной психологии. Известно, что 5% людей достигают успеха, остальные плетутся где-то в хвосте.

Я давно задаю себе один и тот же вопрос, что же делают 10% самых-самых счастливых люди из тех 5% самых успешных людей? Предлагаю вместе найти ответы на этот вопрос и приглашаю вас на 1 час в мой мир постановки целей! И давайте начнем с первого правила.

1. МЕЧТАЙТЕ БЕЗ ДЕЙСТВИЯ

Мечтания с одной стороны могут увести вас в мир грез, но с другой стороны привести к конкретным и положительным результатам. Поэтому, начните мечтать! Тем более, что платить за этот процесс вам не надо.

Мечтая, вы начнете все чаще и чаще переносить себя в воображаемый фильм, где главным героем будете **вы**. В этом фильме вы начнете строительство вашей собственной империи.

Помните, что когда мечтаете, вы действительно изобильны в материальных и человеческих ресурсах. Просто разверните ваши мечты широко и на полную катушку.

Мечтайте по принципу «утро-вечер». Представляйте все детали вашего дня, начиная с утра до самого вечера. На этом пути вашего мечтания любым способ вырубите вашего внутреннего критика и деспота, который до сих пор душил ваше воображение и мечты.

Внимание! Чтобы ваши мозги оставались на месте и не сползли набекрень, мечтайте 80% вашего времени о картинах, в которых, кроме вас, присутствуют другие люди. Почему в ваших картинах должны присутствовать другие люди поговорим подробно чуть позже.

Помните об одной вещи, что в старости вы действительно будете жалеть о том, чего не достигли, а не о том, что так много и ярко мечтали.

Мой опыт подсказывает, что смелые и ярко нарисованные мечты сбываются минимум на 110%. Вы всегда на выходе ваших мечтаний получите + 10% в виде дополнительных бонусов от Жизни.

Что это за + 10%? Это плюс опыт, плюс друзья, плюс идеи, плюс партнерства и плюс-плюс-плюс многое другое.

Итак, мечтая ярко и живо, через некоторое время вы станете замечать, что в реальной жизни вы начинаете говорить фразами из вашего фильма о вашей мечте. Затем вы себя ловите на таком моменте, как де-жа-вю. Вам кажется, что последнее хорошее событие вашей жизни вы где-то видели. Поройтесь в вашем воображаемом фильме - скорее всего сцена именно оттуда!

Будьте готовы к событиям в вашей реальной жизни, которые вызваны умственной работой! Принимайте как должное, что в вашу реальную жизнь начнут входить люди, которые будут предлагать вам партнерства или идеи для реализации ваших целей.

Будьте спокойны, когда вам начнут прямо говорить или намекать на вашу гениальность и таланты из сферы продаж, мотивации, презентации и других областей внешнего имиджа.

Будьте скромны, когда на вас свалится гора комплиментов. Будьте также мудры, когда в самый неожиданный момент слабые коллеги и партнеры будут сходить с дистанции.

Продолжайте просто двигаться вперед. В этот момент любые копыя критики будут отлетать от вас, как от камня. Возможно, пока вы не можете оценить скорость вашего движения, однако со стороны люди прекрасно видят, как вы ускорились и движетесь вперед.

Смотрите, как от простого воображения и мечтаний, вы автоматически переходите к определенным и очень эффективным действиям.

Поэтому основа получения хорошего результата вашей цели в самом начале это не действия, а именно бесшабашное мечтание без тормозов! Вперед! И мечтайте по полной!

2. БУДЬТЕ «НАИВНЫМИ И ГЛУПЫМИ»

Когда ребенок мечтает, то это забавно. Но когда взрослый начинает мечтать вслух, то ему быстро ставят диагноз инфантильного человека или Ивана-дурака с печи.

В кругу моих друзей, которые добились настоящего успеха, принято мечтать вслух. Если собирается такая тусовка из трех-пяти человек, то внутри такой драйв и веселье, что люди оборачиваются и мечтают пересестись за наш столик.

Начните с этого момента нагло врать самому себе о вашей успешной жизни. На некоторое время станьте антиреалистом. Мечтайте безудержно, без ментальных «памперсов»! Всегда в такие моменты радуйтесь полному «бреду», который приходит в вашу голову.

Вовлеките близкого человека или единомышленников в ваш полет мысли. Будет действительно весело мечтать и бредить вместе. Уже сегодня вовлекайте своих близких и друзей, так как на вершине вашей славы и достижений вам будет одному очень-очень скучно.

В словаре Даля одно из определений слова «наивный» - это «привлекательный простотою». Вы действительно начинаете привлекать много событий и много людей. Ваша простота и наивность втягивает в вашу игру других людей. Ребенок, насколько бы глупо он не выглядел, уже через 5 минут втянет в свою игру и «поставит на колени» любого взрослого, даже в костюме или дорогих колготках.

Тренинги по продажам и коммуникациям важны, однако, они формируют всего лишь вершину айсберга вашего характера. Ваша цель и мечты сделают больше для вас, чем 28-ой тренинг по личностному росту. Поэтому позвольте себе «наивное» мечтание вкупе с «глупой» уверенностью, что все сбудется.

Ваш путь к успеху в ваших целях может иметь следующие этапы.

Первый, вы поделились мыслями о вашем новом проекте со своими старыми друзьями. На 1 месяц вы становитесь, за вашей, спиной объектом шуток и прибауток о вас и ваших мечтах. Кстати, это еще мягкий вариант. Более жесткий, когда вам ставят условия ваши близкие типа «или я или бизнес» и «или я, или твой дурацкий проект».

Второй этап. Критики забывают про вас на 2-3 года и перекидываются на другой объект критики. Хотя одним глазом все-таки наблюдают за вами.

Третий этап, самый забавный. Вы достигли цели, и на вас свалилась добрая порция славы и денег. Ваши критики становятся вашими друзьями или уходят из вашей жизни.

Знайте, как только человек становится знаменитым, сразу появляется тот человек, с которым он сидел за одной партой в школе. У учительницы берут интервью, и она говорит, что всегда видела в вас задатки будущего величия. Хотя не раз лупила вас указкой по

рукам, обзывала дебиллом и раскрашивала ваш дневник красным цветом.

Еще раз вспомните ваших детей-спиногрызов, или крестников-крестниц, или племянников-племянниц. Их наивность в том, что они не могут не получить свою порцию жизненных благ в виде конфет, похода в кинотеатр, очередного пластмассового китайского автомата или очередной растрепанной Барби, приводит только к одному – все эти блага оказываются сразу или через некоторое время у них в детской или школьном рюкзаке.

Поступайте и вы также. Будьте «наивными и глупыми», когда мечтаете. Ок?

3. ПОМНИТЕ! НА РУИНАХ ЛЮБОЙ ЦЕЛИ ОСТАВЬТЕ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОСТРОИТЬ НОВУЮ ЦЕЛЬ!

Ваша цель должна приносить вам определенные результаты. Иначе, зачем ее вы вообще ставите? Продвигаясь к вашей цели, вы вдруг понимаете, что она вас больше не заводит и не является мотивацией для движения вперед. Так вот, на уже достигнутых результатах в ходе вашего движения, у вас должна быть возможность построить новую цель.

Давайте, для простоты, рассмотрим следующий пример. Если вы работаете торговым представителем, тогда ваш список контактов с клиентами постоянно расширяется. Ваши деловые взаимоотношения крепнут и перерастают в прочные дружеские связи.

Допустим, что ваша цель, в компании в которой вы работаете, исчерпалась (например, вы достигли предела в карьере или в зарплате). Ваша новая цель, на новом месте работы, в другом городе или стране, может быть построена на основании тех деловых контактов, которые вы уже наработали.

Совет из личного опыта. Существует универсальная цель, которую вы можете себе поставить независимо от вашей области деятельности и страны проживания. В чем она заключается?

Где бы не находились, какой работой или бизнесом не занимались, всегда собирайте и расширяйте вашу личную базу знакомств. В этом случае, как небольшой телефонный блокнот (или список контактов в сотовом телефоне), так и визитки, сыграют для вас в ближайшем время важную роль.

Если вы решили начать ваш бизнес в инете, то на страницах сайта Smartresponder вы сможете найти проверенный мной лично механизм легального сбора базы e-mail адресов. Этот механизм позволяет не просто получить список людей, но и создать атмосферу непринужденного общения между вами и вашими подписчиками.

Действительно, мой опыт показывает, что, легко установив крепкие отношения со своими коллегами, я могу в будущем предлагать своим подписчикам практически любой другой бизнес, товары или услуги.

Именно так и поступают известные мне успешные предприниматели. В их списках 14.000, 18.000, 24.000, 50.000 по-настоящему лояльных и преданных подписчиков.

Итак, помните. На руинах любой цели оставьте возможность построить новую цель!

4. ОКОНЧАНИЕ ЛЮБОЙ УСПЕШНОЙ ЦЕЛИ ДОЛЖНО СТАТЬ НАЧАЛОМ СЛЕДУЮЩЕЙ

Это правило похоже на предыдущее. Разница в том, что это правило относится к проектам, которые заканчиваются успешно.

Планирование цели процесс очень оптимистичный. Вы далеко заглядываете вперед и видите положительные результаты ваших усилий.

Запомните следующий совет, чтобы после достижения самых выдающихся результатов, вам не оказаться во фрустрации и глубокой депрессии. Достигнув вершины ваших мечт, вы осознаете, что у вас сейчас две дороги. Первая остаться на вершине пока вас оттуда не сдует ветер перемен. Вторая дорога – искать и покорять следующую вершину.

Ответьте, пожалуйста, довольны ли вы сейчас своим доходом? «Ну не совсем доволен (или довольна)» – слышу я ответ. А вспомните время, когда сегодняшней доход являлся вашей самой заветной мечтой, особенно в моменты выплаты долгов и кредитов!

Если вы думаете, что заработав первый раз 5.000\$ (или 50.000\$) 10 из 10 предпринимателей и менеджеров от радости пляшут вокруг костра 3 дня и 3 ночи, тогда сегодня вы ошибаетесь!

Картина совсем иная. Действительно, некоторые из предпринимателей благодарны своему бизнесу и жизни. Некоторые, остаются

совершенно без эмоций. Но и те и другие, остаются все равно не довольны достигнутыми результатом.

Причина проста! Если вы окажитесь на их месте, то вы увидите, что, достигая заветной цели, вам открываются новые горизонты и новые вершины. А новые горизонты говорят вам, что вы стоите на вершине, которая значительно ниже, следующих вершин и следующих целей.

Поэтому всегда ставьте две цели. Первую вы осуществляете в ближайшей перспективе, вторая цель идет паровозом за вашей первой целью.

Помните, что окончание любой успешной цели должно стать началом следующим.

5. СДЕЛАЙТЕ ПЕРЕРЫВ МЕЖДУ ЦЕЛЯМИ

В отличие от жены или мужа, с вашими целями иногда придется обращаться намного жестче. Будут цели, которые вы бросите сами. Будут цели, с которыми вам придется жить. Возможно, наступит момент, когда вы будете менять цели одну за другой. Однако помните, что необходимо всегда делать перерыв между целями.

Давайте рассмотрим два случая. Первый. Делайте перерыв после неудачной цели. Возьмите тайм-аут на несколько дней, а может и недель, и проанализируйте, почему ваша цель не осуществилась. Спокойно, без эмоций и самобичевания, найдите внешние и внутренние факторы, которые помешали вам достигнуть вашей цели.

Если вы не сделаете перерыв, то при реализации следующей цели вы наступите на те же грабли. Я не сторонник записи ошибок в тетрадь или файл компьютера. Однако, если вам данный метод поможет набраться опыта и стать мудрее, тогда, пожалуйста, пользуйтесь.

Второй случай. Вы делаете перерыв после удачного осуществления вашей цели. Результаты достигнуты, закрома Родины заполнены до отказа. Создается впечатление непобедимости, медленно переходящее в супермэнство. Уверенность на высоте, и вы беретесь уже на следующее утро новую планку, и перед зеркалом бросаете себе новые вызовы.

А теперь, медленно и уверенно... остановитесь! Передышка вам нужна точно, так же как и в первом случае. Несколько дней, рекомендую до 1 недели, ничего не делать, что касается второй цели. Просто посмотрите спокойно на ваш первый успех. И поступите точно так, как

в первом случае. Запомните и запишите то, что вы делали лучше и эффективнее всего. Понятно?

Ваш отдых – это ваша заслуженная награда. Награда, которая не зависит от того, положительный или отрицательный результат у вашей цели.

Опытный водитель всегда даст «отдышаться» двигателю, шинам и подвеске своего автомобиля, так как знает, что любая нагрузка должна сменяться отдыхом. Поступайте также, чтобы ваши цели не превратились в голове в ментальную кашу.

В книге «33 способа самомотивации» я упомянул о том, что необходимо в конце каждого вашего шага в любом проекте вознаграждать себя любым доступным способом.

Награда есть часть вашей победы. Победа есть часть вашей жизни. Многие любят побеждать! Именно, перерыв между целями и есть один из видов такой победы!

6. ГОВОРИТЕ ПУБЛИЧНО ВСЕГО ЛИШЬ 10% ИНФОРМАЦИИ О ВАШИХ ЦЕЛЯХ

Поставленная цель очень сильно воодушевляет. Вам наверняка захочется поделиться деталями вашей цели. Однако будьте осторожны! Слово за слово, и вы рискуете потерять вашу цель. Ваш энтузиазм исчезнет, как вода в песке.

Есть несколько основных причин, из-за которых вы теряете с поля зрения вашу цель.

Одна из первых причин. Вы отдаете столь драгоценную энергию, отпущенную вам жизнью для вашей цели, человеку или людям, которые никогда не заинтересуются вашим проектом. Обычная ситуация – это пустота после такого разговора. Вы ничего не получили, но отдали вагон энергии и телегу в придачу.

Вторая причина, почему стоит поменьше трендеть о ваших планах. У вас есть шанс нарваться на обычную критику. На первых этапах осуществления вашей цели вам совершенно не нужна критика, так она родимая может загубить все ваши начинания на корню, каким бы толстокожим не был ваш характер.

Так что же делать? Молча, конечно, успеха не добьешься! Совет прост. Говорите не более 10% того, что вы хотите сделать.

Жизнь подарит вам одного или несколько людей, которые вовлекутся ваш проект и смогут прочитать ваше 10-процентное послание между строк. Таких помощников практически не надо обучать и тащить за собой. Они сами идут и помнят, кто главный в этом проекте. А главный - это вы!

Существует **третья причина**, почему не стоит стоять на центральной площади вашего города и делиться вашими грандиозными планами. И это банальная конкуренция.

Та область, в которой я работаю сейчас малоконкурентна. Может быть, вы находитесь в более суровых условиях и сохранять ваши цели в сохранности это ваше экономическое здравомыслие. В конце концов, от вашего мудрого молчания зависит насколько будет заполнен бюджет вашей компании или семейный кошелек.

Что еще дает вам правило «говорите 10% информации о ваших целях»? Вы разжигаете любопытство в среде ваших клиентов и партнеров. 10% будоражат воображение других людей и поддерживают любопытство к вам и вашим идеям.

Даже в личной жизни это правило сможет поддержать долгое время интерес к другу. Вы и я прекрасно знаем, что интерес пропадает, когда мы знаем о другом человеке практически все.

Если в вас присутствует природный страх перед осуществлением вашей новой цели, то знайте, что жизнь таким образом защищает и предупреждает: «я тебе отдаю этот подарок в виде идеи. одной стороны береги этот подарок, с другой подари ее тем, кто в ней по-настоящему нуждается».

Поэтому ваша цель будет защищена, если вы будете использовать правило говорите публично всего лишь 10% информации о ваших целях.

7. Забудьте про идиотскую цель 100.000\$

100.000\$ является определенным эталоном успеха. Мой старинный друг из Сакраменто (Калифорния) говорит, что 100.000\$ это нормальная сумма для восприятия в Штатах. Таких людей не возводят на пьедесталы. Они просто живут среди других американцев.

Однокомнатная квартира в Киеве возле метро зашкаливает за 110.000\$

2 автомобиля для семьи по 20.000\$, образование двух детей в среднем университете и у вас останется 20-40 тыс \$. Что говорить о Москве, которая всегда отличалась заоблачными ценами?!

Если вы поставите цель заработать 100.000\$, то ваша цель просто захлебнется в море банальных современных расходов – квартира, авто, образование и поддержка вашего здоровья.

Что делать? 100.000\$ промежуточная цель и точка! Ваша цель намного больше! И это даже не 1.000.000\$! Ваша цель лежит в нематериальной сфере, а именно в области навыков.

Разделите ваши навыки на профессиональные и личные.

Все, что связано с вашей профессией или бизнесом учитесь делать быстрее и с наименьшими затратами. Включайте ваш креатив, изобретайте, «бессовестно» копируйте, покупайте технологии, которые, упрощают вашу жизнь и позволяют совершенно не принимать участия в тех процессах, которые приносят вам доход. Например, используйте интернет для автоматизации заказов от ваших клиентов.

В личных отношениях постарайтесь найти оптимальную форму вашего общения с другими людьми. Если у вас взрывной характер, тогда пусть он таким и остается. Просто добавьте несколько приемов, как заглаживать конфликты, которые неизбежно возникают. Найдите ту форму между молчанием и болтовней, которая оптимально подходит именно вам.

Важно! Подберите свой собственный стиль поведения. Можете продолжать идти за толпой, но только в своих туфлях. Соберите и придерживайтесь своего взгляда на музыку, бизнес и политику. Ваш лучший друг – это вы сами. Научитесь жить в мире с самим собой.

Изо дня в день улучшая себя, вы и не заметите, как проскочите вначале порог в 1.000\$, потом 5.000\$ и так по нарастающей. Новые навыки и ваш жизненный опыт станут гарантией вашего успеха и быстрого достижения любых земных целей.

Перестаньте заикливаться на цифрах, и не важно это 100 тыс \$ или 1 млн \$. Просто станьте фанатом вашего личного роста. А успех и «зеленные» приложатся к вам, как стретчевая футболка к вашему телу.

Теперь я уверен, вы прекрасно понимаете, почему так опасно уделять основное внимание записи ваших целей в цифрах. Напоминаю,

концентрируйтесь на своих навыках, цифры запишите один раз и просматриваете не чаще 1 раза в месяц.

Итак, забудьте про идиотскую цель 100.000!

8. ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА РАБОТАТЬ БЕЗ ВАС

Если вы думаете, что ваша цель это верная жена, которая будет с вами до конца ваших безоблачных дней, то спешу вас огорчить. Часто в конце вашего пути, вы чувствуете легкое разочарование и потерю интереса к цели. Либо она становится слишком крохотной, либо совсем примелькалась. Либо вы знаете все о том, как работает механизм достижения этой цели. Случается и такое, что интерес к вашей мечте-зазнобе пропадает уже на полпути.

Что же получается?! Вы вкладывали душу, здоровье и деньги, а на выходе скука и потеря интереса?! Послушайте мой совет. Продумайте вашу работу таким образом, чтобы даже после потери интереса ваша цель давала вам как материальный результат, так и моральное удовлетворение.

Примеры морального удовлетворения: вы были пионером на этом рынке, вы первый из вашей губернии написали аудиокнигу «Как выйти замуж» и многое другое. У вас была возможность хлопнуть дверью, но вы этого не сделали и теперь ваш бывший враг крестный отец ваших детей. Как видите любой проект может приносить долгосрочные моральные результаты.

Если ваша цель связана с коммерцией, то сделайте все возможное, чтобы ваш бизнес давал пассивный доход. Пассивные деньги текут к вам даже тогда, когда вы не принимаете непосредственного участия в бизнесе.

Оставьте себе долю в бизнесе. Продайте бизнес и инвестируйте. Если вы хотите отдохнуть от бизнеса, используйте депозиты и ПИФы. Правда, однажды вкусив сладкий хлеб предпринимательства, вы вряд ли сможете от него отказаться так просто.

Ставьте цели, которые приносят долгосрочные результаты. Научитесь доверять, делегировать и делиться. Таким образом, вы сможете разгрузить ваше время для более важных дел и новых целей.

Наука делегирования и партнерства требует отдельного курса, однако просто запомните, что без этих двух вещей вы не сможете получить солидный пассивный источник дохода.

Если вы все-таки не можете расстаться с вашими целями, тогда с помощью автоматизации большинства процессов освободите себя от рутины. Я автоматизирую максимум процессов с помощью интернета. Рекомендую делать это и вам. Иногда с вашими целями, тогда сведите. Жныхх можете отказаться так просто от него. Той. Ша цель давала вам к

Действительно, ваши цели должны освободить вас от повседневной рутины и давать вам достаточно времени для вашего хобби, семьи и детей. Помните, что ваша цель должна работать на вас и без вашего участия!

9. ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА ДАВАТЬ ЕЖЕДНЕВНЫЙ ПОТОК НАЛИЧНОСТИ

Это правило является следствием предыдущего (ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА РАБОТАТЬ БЕЗ ВАС и НА ВАС).

Покажите мне гения планирования?! Я не знаю таких вундеркиндов. Юристы часто учатся на своих горьких ошибках, поэтому в любом толковом договоре они тщательно прописывают пункты параграфа «Форс-мажорные обстоятельства».

Все предусмотреть невозможно. Неприятности не стучатся в вашу дверь и не договариваются с вами по телефону о встрече. Форс-мажор всегда с ноги открывает двери кабинета вашей жизни.

Часто рот непредвиденным обстоятельствам можно закрыть только с помощью денег. Иногда даже отложенных денег может не хватить. Поэтому, важно не просто создать бизнес или отношения, которые дают вам результат. Важно создать такие условия, когда ваш бизнес или проект ежедневно генерирует наличные деньги. Например, частные кредиторы успокоятся, если вы покажете, что можете платить, если не всю сумму по договору, то хотя бы регулярно частями. С банками посложнее, но договориться можно.

Ежедневный поток наличности важен не только, когда на вашу голову сваливаются проблемы. Ответьте, если прямо сейчас к вам придет красавица-возможность, то сможете ли вы включить все обаяние ваших денег, чтобы возможность не ушла к другому предпринимателю?

Возможности и форс-мажор обладают одним качеством - они приходят внезапно! Могут прийти одновременно. Но часто случается, что первым вас покидает ваша возможность, а проблема остается.

Конечно, бизнес можно построить и не на своих деньгах. Однако, если вы новичок в бизнесе, то наличие своих денег снимет с вас лишнюю психологическую нагрузку, связанную с вашими партнерами или кредиторами.

Теперь представьте, что хотя бы каждая пятая ваша цель давала бы вам ежедневный поток наличности. Как бы себя чувствовали?

Самый лучший крем для женщины это деньги! Самая лучшая виagra для мужчины – это деньги! Представьте, насколько легче было бы заботиться о своих близких, когда вы знаете, что каждое утро у вас будут новые деньги?

Если каждая пятая ваша мечта будет приносить деньги каждый день, то у вас всегда найдется время подумать, как сделать так чтобы каждая третья мечта приносила доход!

Вам необходимо заложить в вашу цель следующий пункт: ваша цель должна давать ежедневный поток наличности.

10. ВАША ЦЕЛЬ ДОЛЖНА ПРИНОСИТ ПОЛЬЗУ ДРУГИМ

Итак, ваша цель должна нести определенную ценность другим. Только по той меркантильной причине, что вам нужны деньги и комплименты других людей, которые в свою очередь принесут достаток и мотивацию двигаться вперед!

Мотивация. Единственный способ - это привнести в жизнь других людей нечто ценное. Оптимальный результат любой вашей встречи, когда вы и ваш собеседник в после встречи чувствуют себя лучше. Максимальный результат, когда после общения с вами другой человек сам сможет поднять себе настроение.

Деньги. Вы слышали следующую поговорку «Вместо рыбы, лучше научите человека ловить ее». Научите других зарабатывать самостоятельно. Сделайте так, чтобы ваш покупатель стал вашим продавцом и рекомендовал ваши идеи другим. Дайте человеку технологии заработка, и вы прикормите его к себе и к вашей цели.

Кроме, мотивации и денег дайте реальные инструменты, которые вы используете сами. Ответьте, пожалуйста, почему до сих пор ваш опыт не переложили на бумагу? Или не записали свою аудиокнигу?

Радость и Шоу. Мотивация и деньги это еще не все. Если на протяжении всего общения с вами клиенты или участники вашего проекта будут скучать и грустить, то зачем такой проект нужен? Через месяц о нем не останется никаких воспоминаний.

Добавьте энергию, отдых и элементы шоу. Возможно, вас станут поддерживать не из-за вашей гениальной цели, а просто потому, что рядом с вашей целью радостно и прикольно. В прямом смысле ваша цель должна светиться радостью и обогревать души людей. Тогда легче завоевать сердца участников вашего проекта.

Образование. В самом начале работы над вашей целью вам не обязательно делится своим опытом. У вас его практически нет. Двигаясь вперед, запаситесь ручками и тетрадями. Начиная с середины, щедро записывайте положительный и отрицательный опыт, который вы приобретаете. Как только собралось материала на 30 страниц формата А4, начните щедро делиться идеями и опытом. Помните, обязательно ваша цель должна иметь **образовательный характер**.

Открою вам один секрет! Вы думаете, что вы пишете этот конспект для других?! Совсем нет! Первый клиент вашей книги (или **аудиокниги**) вы сами!

Такая работа помогает вам систематизировать хаос ваших знаний. Забавно, но вы с удовольствием будете читать или прослушивать то, что сами создали.

Еще одна сторона вашей цели. Ваш опыт, изложенный на бумаге завещайте вашим детям и внукам. Деньги по наследству расслабят ваших потомков на 3-4 поколения вперед, а ваш опыт и мудрые советы сделают ваших потомков сильнее и мудрее.

Как видите, размышления привели к тому, что ваша цель должна приносить пользу не только другим людям в виде мотивации, денег, развлечений и образования, но и вашим потомкам. Немного пафосно, но рациональные зерна тут есть!

11. **У ВАШЕЙ ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ УСПЕШНЫЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ**

Это правило поможет вам сохранить вашу крышу на месте. Мечтание, как я говорил выше, может привести к результатам, а может вашу крышу сдвинуть набекрень.

Зачем вашей цели последователи? Последователь, ученик, партнер – зовите как угодно, вам нужны эти люди. Именно, они станут основателями вашего успеха. Вам нужна мотивация – пожалуйста. Сначала вы мотивируете людей, затем они будут мотивировать вас своими успехами.

Радоваться за других легче всего, если эти «другие» ваши последователи. Ваши последователи – это источник теплых слов и комплиментов. Ваши последователи возьмут с благодарностью ту работу, которую вы не любите. Если вы никогда не напишите книгу, то один из ваших последователей увековечит ваше имя в своем труде.

Ваши последователи (или бывшие сотрудники) наберутся опыта и дадут вам заработать в своих собственных проектах. Если большинство ищет наставников, то вы ищите последователей. Поэтому, еще раз, сделайте все возможное, чтобы у вашей цели были успешные последователи.

12. ЦЕЛЬ ПОСЛЕ СМЕРТИ – ЭТО ПЕРВЫЙ ПРИЗНАК СУМАШЕСТВИЯ ПРИ ЖИЗНИ

Есть цели небольшие, есть цели огромные. Огромные цели подталкивают вас, чтобы вы увековечили свое имя на века. Давайте на этом остановимся и рассмотрим ошибки, которые вы можете допустить в ходе постановки таких целей.

Первый промах. Вы тратите ваше настоящее время на обдумывание и планирование ваших загробных целей в этой жизни. А почему бы не вложить вашу энергию в постановку целей, которых вы сможете добиться при жизни? Итак, время, потраченное на планирование загробных целей – это просто потраченное время!

Может, вложите время в планирование отдыха с детьми или друзьями? Может, лучше сходите с ребенком в кинотеатр? Или сводите отца и мать в ресторан, пока они с вами рядом? Может, любимому человеку подарите ночь преданной любви?

Второй промах. Вы скажите, что мои цели – это забота о моих детях и внуках после смерти. Вот тут-то вы, конечно, и выдадите себя! Объясните мне, что вы делали раньше? Кого вы воспитали? Слабых детей и внуков, которые не могут позаботиться о себе сами?

Расскажите всем поподробней, пожалуйста, что вы делали (а лучше что вы не делали!!!) на протяжении вашей жизни, чтобы воспитать таких слабаков?

Может все-таки стоит потратить время не на планирование красиво-звучащих целей, а одному-двум поколениям ваших отпрысков передать ваш положительный опыт, например, в области финансов или общения.

Третий промах, который может вас выдать с головой. Если вы ставите цели вне жизни, то вы планируете собственное поражение уже сейчас. Ваши загробные цели – это прямое доказательство, что вы не успеваете справиться с теми задачами, которые поставила вам жизнь. По минимуму, ваш тайм-менеджмент хромает на обе ноги.

Четвертый промах. Вас могут посещать мысли, а «что скажут люди». Да какая, до лампочки, вам разница, что о вас подумают после вашей жизни! Задумайтесь, ведь прямо сейчас о вас на самом деле никто и не думает. Кроме родителей и близкого человека! Поймите, что у остальных ворох собственных проблем и забот и им некогда думать о вас сейчас, тем более, тогда, когда вы побежите по облакам.

Пятый промах. Перестаньте искать ваше предназначение или миссию. По-другому сказать не могу, в современном мире просто открыта официальная охота за миссией.

Тысячи «студентов», выходя за стены очередного тренинга, или после прочтения еще одного мирового шедевра по популярной психологии отправляются на охоту за собственной миссией! Опять стремление увековечить себя берет верх над собственным разумом. Искать вашу миссию, это полевать и удобрять почву вашего собственного нездорового эгоизма.

Если вы считаете, что у вас есть миссия, тогда попросите ваших врагов распять вас за ваши идеи, или отправьтесь проповедовать христианство в мусульманский Ирак...

Моя крестница Валерия сказала когда-то веселую фразу: «Не бесите меня!». Прошу вас, мой друг, не бесите меня и не делайте слабыми ваше окружение вашими размышлениями вслух о загробных целях. Хорошо? Договорились? Переходим к следующему правилу?

13. ВНАЧАЛЕ НИЖНЕЕ БЕЛЬЕ – ПОТОМ АВТОМОБИЛЬ

Ваши цели - ваши друзья. Чтобы они оставались такими и дальше, планируйте ваш бизнес, проект или жизнь от малого к большому.

Физические нагрузки после длительного перерыва вызывают крепотуру. Национальная еда в Японии может вызвать неприятности в

желудке у европейца. Это не значит, что большие физические нагрузки и японские кулинарные шедевры плохи для вас? Нет!

Просто, если вы поставите цели, которые пока больше, чем ваша личность и привычки, тогда вы станете испытывать дискомфорт. Привыкание к большим целям имеет свой путь, свою дорогу, свое время.

Предлагаю вам отрывок из аудиокниги 33 способа самомотивации, который непосредственно касается ваших целей:

Долгие ожидания сушат кости. Эта фраза из Библии. Обратите внимание не кожу, а дело доходит до костей. Действительно, сила ожидания истощает морально и физически. Вы видели таких людей. А иногда и в зеркале.

Давайте разберемся, в чем причина? Ответ готов. Это завышенные и/или нереальные сроки выполнения собственных целей. Мечты превращаются в миражи. Вы их видите, но не можете дотянуться и отдохнуть в тени их пальм.

Разрыв между "хочу" и "есть в действительности" может достигать от 1 месяца до 10 лет. Если вы пытаетесь пройти это расстояние за меньшее время, жизнь подбрасывает бесчисленное количество поводов для разочарования.

Огромный разрыв между тем, что вы видели и что у вас есть в действительности, ежедневно разрушает вас изнутри. Остановитесь, и примените к вашей жизни следующее правило: вначале нижнее белье - потом автомобиль!

Сейчас я предлагаю вам схему, как грамотно мечтать с привязкой к материальным вещам. Итак, вначале мечтаем о классном нижнем белье. Затем переходим к верхней одежде, аксессуарам и часам. Без фанатизма покупаем бытовую технику, аудио-видео аппаратуру, мебель. Меняем старый или покупаем первый раз автомобиль. И только потом думаем о квартире.

Данный список вы самостоятельно можете продолжить сами. Например, частным домом. Важен только принцип, и запомнить вы сможете его очень легко. Вначале приобретайте и мечтайте о тех вещах, которые ближе к вашему телу, и если хотите, ближе к вашему сердцу!

Что вам даст использование такого правила? Во-первых, здравомыслие. Во-вторых, вы будете привязаны к реальности и не слетите с планеты вместе с вашими мечтами.

В-третьих, мы говорили уже в одном из первых правил, что небольшие победы вырабатывают у вас твердую привычку побеждать в будущем. И, в-четвертых, ваш уровень мотивации будет планомерно переходить на с одного уровня на другой. Закрепите навыки личной мотивации на одном уровне, только потом переходите выше.

Итак, вначале нижнее белье - потом автомобиль!

14. НАСТРОЙТЕСЬ НА ДОЛГОСРОЧНОЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ЦЕЛЕЙ

Будьте осторожны с примерами успехов других людей и компаний. Положительные примеры подстегивают. Однако помните, что любая история успеха имеет свою историю.

Если вы хотите получить качественный результат, тогда зарубите себе на носу, что ваш путь займет достаточно много времени. Может быть 1 год, может 3 года, а может и больше. Мой опыт – это 2 года.

На первый план выходят даже не ваши навыки, а преданность вашей идее и мечте. Именно преданность и терпение обеспечат вам движение вперед.

Накопленный опыт аккумулируется. На протяжении этого долгого времени ваш доход растет медленно. Затем наступает один день, когда вам четко и ясно становится видно, что и как делать дальше. Буквально за один день вы отбрасываете все, что не работает. Остаются только самые лучшие решения, партнеры и стратегии.

Интересен тот момент, что самые успешные стратегии вы уже знаете в начале вашего пути. Однако эти стратегии по какой-то причине стоят практически в хвосте ваших планов. Мне трудно объяснить, почему так происходит. Поэтому сейчас я подвергаю тщательному анализу те идеи, которые стоят где-то там далеко.

Из-за чего ваша цель развивается так долго? Элементарно! Это ваши привычки.

20, 30, а то и 40 лет вы жили по одной программе. Это программа была заложена родителями, друзьями и государством. За один месяц вы не сможете расстаться со старыми программами и получить новые привычки. На качественное изменение вашего мышления необходимо время. Ваши старые привычки саботируют ваше движение вперед.

Долгосрочное осуществление целей имеет свою положительную сторону. На этом пути вы встречаетесь с моделями рисков. В малом бизнесе или в небольшом проекте финансовые и иные риски всегда меньше, чем в большом бизнесе или проекте. Вы просто на небольших моделях учитесь строить ваши будущие огромные проекты.

Также, в долгосрочном проекте вы вырабатываете свою модель поведения и построения вашей цели, проекта или бизнеса. Фактически вы выстраиваете фундамент вашего будущего в первые года осуществления вашей цели.

Дорогу осилит идущий, и преданный собственной цели. Из личного опыта: не ваш героизм или знаниям помогут вам остаться на вашем пути к цели. Ваш лучший помощник – это ваша цель!

Вам все равно, когда вставать! Вам все равно, сколько пройдет времени, пока вы увидите первые результаты! Вы не работаете и не отдыхаете! Вы просто идёте к вашей цели! И удивляетесь, почему никто не видит, не слышит, не чувствует, то что видите, слышите и чувствуете вы!

Вам не нужны сверхусилия! Вам не надо быть преданными! Вам не надо быть сильным! Вы просто живете в мире со своей мечтой, которая просто ведет вас к качественным результатам. Именно такое состояние говорит вам о том, что это именно ваша цель!

Поэтому настройтесь на долгосрочное движение вперед! Быстрые результаты бывают только в лотереях!

15. ПОЛНОЕ ПОГРУЖЕНИЕ В ЦЕЛЬ

Сколько времени, энергии и денег необходимо вкладывать в цель, чтобы достичь ощутимого результата? Ответ простой – столько сколько необходимо! Ребенку в 5 лет вы же не скажите «дорогой (дорогая) тебе уже пять лет, вали на собственные хлеба»!

Существуют одна из самых важных инвестиций, которую вы можете дать вашему проекту или целям. Вам необходимо с головой погрузиться в размышления и действия, которые прямо касаются вашей цели. Как вести себя в моменты такого погружения, чтобы получить максимальную пользу.

В любых банальных жизненных ситуациях ежедневно ищите идеи для вашего проекта и целей. Забрасывая удочку, рыбак не ловит сразу всех рыб этого озера. На крючок попадается только одна рыбина.

Точно так же будет и с вами. Из потока размышлений вы выловите одну ценную идею, потом следующую. Держите рядом лист бумаги или открытый компьютерный органайзер, чтобы идея не осталась за бортом.

Держите ваши глаза и уши открытыми. Ваша концентрация на одной цели скоро сгенерирует такой поток людей, идей и возможностей, что придется сделать паузу. Ваше время теперь будет занято не размышлениями, а действиями.

Полное погружение – это состояние, когда вы продолжительное время максимально сфокусированы на одной цели. Внешнего мира не существует. Вы уходите глубоко в себя и начинаете искать простые ответы на сложные вопросы. Вы сами себя гипнотизируете для достижения вашей цели.

Внешне ваше состояние выглядит так: вы, молча уставились в одну точку. Или смотрите сквозь человека. Или ходите по комнате. Пугают такие состояния больше всего ваших родственников. Предупредите ваше окружение, чтобы они не паниковали и не пытались спасти ситуацию.

Полное погружение в вашу цель можно достигнуть и другим способом. Каждые 2 часа задавайте постоянно себе один и тот же вопрос, который требует решения. Ответы могут прийти ночью. Могут прийти тогда, когда вы бодрствуете. Важно запомнить, а лучше записать на бумагу, диктофон или компьютерный органайзер вашу свежую идею или мысль.

Итак, полное погружение в цель – действие сверхважное, поэтому относитесь к нему сверхвнимательно.

16. ЗАПИШИТЕ ЦЕЛИ НА БУМАГУ

Уделим и этому пункту свою долю внимания. Законы постановки цели просты. Прослушайте один раз. Потом, сделайте все, что услышите и забудьте до следующей цели. Не превращайте написание вашей цели в магический ритуал.

Первое правило. Запишите вашу цель от первого лица в настоящем времени. Например, «Я владею собственной 3-х комнатной квартирой на улице Ленина в Донецке (или Екатеринбурге)»

Второе правило. Проставьте дату и стоимость вашей цели.

Третье правило. Опишите насколько возможно подробнее вашу цель по цвету, по звукам и по положительным чувствам, которые она рождает внутри вас. Подробное описание скорее поможет, чем помешает. Поэтому сделайте и этот шаг. Лично этот шаг я визуализирую в уме без написания на бумаге.

Четвертое правило. Цель должна рождать внутри вас страх. Первый вид страха - ваша цель пугает вас неизвестной территорией и фактически бросает вызов вашим способностям и опыту. Второй вид страха, который вы можете вызвать сами. Спросите себя, что же плохого может случиться в будущем, если я не достигну моей цели?

Пятое правило. Дополните ваши записи сочными слайд-шоу из фотографий ваших мечт. Лучший вариант – сделать это на компьютере. Хотя, ваши коллажи и аппликации в старых фотоальбомах и пробковой доске тоже подойдут.

Как видите, все просто! Однако большинство ошибок происходит именно на этих простых этапах.

Сейчас время стремительных перемен. Вы и я не исключение. Поэтому, записывая ваши цели, будьте готовы с легким сердцем их изменить! Берегитесь! Излишняя концентрация на бумаге и тщательное планирование загоняет вас в определенные рамки, лишая творчества и гибкости.

После написания вашей цели оторвите ваш взгляд от тетради или монитора и компьютера и переместите вашу цель в ваше сердце. Сердце – лучшее хранилище ваших мечт и целей!

17. ПЕРЕСТАНЬТЕ ИЗУЧАТЬ РЫНОК!!!

Маркетинг в купе с мониторингом пока не делают каждого третьего маркетолога перед мониторами зажиточными людьми. Просто сравните, какую армию маркетологов и статистов каждый год выпускают наши постсоветские вузы, и какой мизерный финансовый результат для клиентов на выходе.

Задайте себе вопрос, а стоит ли прислушиваться к целой индустрии неудачников и обращаться к ним за советом, перед тем, как начать вашу деятельность или цель.

Среди моих друзей есть дипломированные маркетологи. Однако методы, которыми они пользуются, далеки от традиционного вузовского маркетинга. Здравый смысл позволяет им зарабатывать деньги и давать советы другим.

Перестаньте изучать рынок! Если вы будете искать факты, что ваша ниша занята, тогда вы найдете именно эти факты. Если вы ищете путь к реализации вашей цели, тогда вы найдете и путь и людей, которые вам помогут и станут участниками вашего проекта.

Перестаньте наконец-то тратить время на факты, которые вам известны. Уже давно в глубине души вы знаете все ответы, только сами клеите для себя отмазки.

Противопоставьте изучению рынка вашу собственную интуицию и действие. Попробуйте! И в вашей области вы будете идти на 2 года впереди всех.

18. ИСТОЧНИКИ МЕЧТ. ВЫ НЕ ЗНАЕТЕ, ЧЕГО ВЫ ХОТИТЕ, ПОКА НЕ УВИДИТЕ ЭТОГО!

Так. Давайте рассмотрим случай, когда ни одна цель к вам не идет в голову. Стопор и все. Где, в этом случае, искать цели?

Первое. Общайтесь с профи. Где они водятся? Везде! Обычно люди, реально достигшие успеха, любят прямые вопросы, обожают потрепаться о себе и своем проекте.

Второе: профильные семинары. Докладчики иногда прямо говорят, что и как делать. Иногда, выступающие подтолкнут вас к новой идее или мечте.

Третье: чтение периодики. Просто бесконечный источник идей, стратегий и знаний. Читайте деловые газеты и журналы. Если у вас амурные цели, тогда читайте женские и мужские журналы независимо от вашего пола.

Четвертое: целенаправленно отправляйтесь в другую страну за идеями. Весь модный бизнес на территории стран СНГ придуман не местными Кулибиными и Морозовыми, а предприимчивыми людьми, которые скопировали работу западных компаний.

Пятое: сканируйте западный рынок, а сейчас пристальное внимание обратите еще в сторону Азии. На первых порах вам не обязательно выезжать за границу. По максимуму воспользуйтесь интернетом.

Копируйте и вносите ваш собственный шарм и харизму в западные или восточные технологии и идеи. Технологии продаж через интернет, которые я использую, пришли с Запада через Россию. Почему бы вам

не снять маску «уникальности и первооткрывателя», на время взять готовые решения и внести туда вашу опыт и харизму?!

Шестой источник ваших целей находится глубоко внутри вас! Раскопайте ваши тайные желания. Освободите ваши тайные желание и цели, которые вот уже несколько лет привалены разным мусором, идеями, бизнесовыми и личными обязательствами.

Итак, лучший способ найти новую цель - это воспользоваться правилом «вы не знаете, чего вы хотите, пока не увидите этого!»

19. БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ И ЦЕЛЬ

Вирус благотворительности полезен, когда вы знаете, как правильно помогать другим. Если вы начинаете заниматься благотворительностью, то поймите, что бросать на полпути такой проект категорически запрещено. Занимаясь благими делами, вы вносите надежду в сердца людей. Если вы сходите с дистанции, тогда вы оставляете глубокую рану в душах людей, которым помогали. Спросите человека, которого бросили, о его чувствах!

Благотворительность начинается с вашего внутреннего желания, а не из-за красивых слов или просто, чтобы забить себе место на небесах! Как максимально помогать тем, кто в этом нуждается? Рекомендую найти ту область благотворительности, которая связана с вашим жизненным проектом или бизнесом. Если вы продаете аудиокниги, тогда купите CD-проигрыватели, и отвезите ваши диски в дома престарелых, или в интернаты для тех, кто слабо видит.

Вы предприниматель в инете, тогда прикованным к постели и инвалидам купите компьютер. Подключите интернет. А если вы поделитесь технологиями заработка, тогда точно будете сидеть в первых местах в «небесном кинотеатре». И блокбастер, конечно, будут крутить о вас!

Не дарите деньги, дарите предметы. Не дарите предметы, а дарите технологии заработка. И еще, не входите в эмоциональную связь с теми, кому помогаете – лучше найти посредника, который будет связывать вас с объектом вашей помощи. Таким посредником может стать, например, директор интерната.

Уоррен Баффет, инвестор, рекомендует вкладывать деньги в акции компаний, которые вы можете оценить сами. То же с благотворительностью. Много идей и советов. Однако, еще раз повторю, что благотворительность лучше всего привязать к вашей

основной цели. В такой помощи будет больше профессионализма и пользы.

20. ЧРЕЗМЕРНОЕ ЖЕЛАНИЕ В НАЧАЛЕ ПУТИ ГУБИТ ВАШУ ЦЕЛЬ

Страсть в начале вашего пути губит вашу цель. Страсть в середине проекта только помогает. В конце проекта, когда силы и энергия на нуле у вас родиться новая страсть. Страсть вначале опасна! Ликование в конце вашей цели полезно! Чрезмерное внимание и страсть к вашей цели негативно скажутся на остальных областях вашей жизни.

Успешный бизнес проект. Однако, здоровье никуда не годиться. Успешная публичная деятельность, а ребенок седьмые выходные без вас.

Чрезмерное желание чрезмерно напоминает вам, что у вас нет предмета вашего страстного желания. Морковка, которая весит на палке, которая в свою очередь привязана к спине осла. Вот на что это похоже.

С чем можно сравнить чрезмерное желание и страсть. БМВ на льду. Дури и мощи много! Колеса крутятся с бешеной скоростью. Однако авто буксует на месте или слетает в кювет.

Невозможно контролировать себя в моменты эмоционального взрыва. Страсть своего рода бомба. Контролировать и обращаться с этой «игрушкой» необходимо предельно осторожно. Поэтому, берегитесь огня и запала в вашей груди! Могут пострадать не только вы, но и окружающие.

Страсть часто подменяет реальные результаты. Страсть – наркотик, который заменяет реальные результаты на воображаемые. Однако, в конце вашего успешного проекта дайте волю вашим эмоциям. Вы заслужили их по-настоящему!

21. МОЖНО ЛИ ПОЛОЖИТЬ ТРИ ЦЕЛИ В ОДНУ КОРЗИНУ ?

Распространено мнение, что необходимо строго сконцентрироваться только на одной цели. Отчасти оно правильное (предупреждение: если у вас есть сомнения, тогда моя категорическая рекомендация - сконцентрировать ваши усилия и ни в коем случае не распыляться!!!).

Продолжим. Что делать, если вы стали преуспевать в достижении собственной цели? Именно небольшой успех дает повод вам вовлекаться в другие цели и проекты.

Фокусировка на собственной цели в начале вашего пути – это половина успеха. Приходит успех. Вы начинаете замечать, что вас прет от идей и новых целей. В вашу жизнь начинают входить люди, которые соблазняют вас заманчивыми предложениями. Теперь, вместо одной цели, у вас могут появиться 2,3,4 цели.

Что делать в таком случае? Как не потерять еще одну прибыльную и перспективную область возможного применения ваших способностей и сил.

Первая рекомендация. Если у вас две и более цели, тогда объедините их с помощью более высокой цели. Прямо сейчас подумайте, как вы можете объединить ваши проекты под одним знаменем.

Вторая рекомендация. Чтобы не только сохранить ваши цели, но и получить существенную отдачу, подберите ваши проекты по следующему признаку: они должны быть тематически похожи.

Собственный пример. Один из сайтов продает **аудиокниги на дисках** www.audiopolka.com. Второй сайт специализируется на продаже файлов **аудиокниг** www.audioza.ru. Третий предлагает мои собственные электронные книги и **аудиокниги** www.IgorOsipenko.com. Как видите, общая тема для всех трех направлений – это **аудиокниги**. Поступите в вашей области деятельности точно также!

Третья рекомендация. Запланируйте вашу работу таким образом, чтобы одна цель плавно перетекала в другую. Подробные рекомендации вы слышали в начале аудиокниги.

Как видите, можно положить три цели в одну корзину!

22. КАК СОХРАНИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ с помощью взяток

Как сохранить и приумножить результаты ваших целей? Только через благодарность! Если вы научитесь благодарить по мелочам все, что происходит с вами на пути достижения вашей цели, тогда результат пройдет быстрее.

Начните благодарить тогда, когда результаты отсутствуют. Поблагодарите жизнь вначале за самую идею, которая не пролетела мимо вас, а закрепилась в вашей голове.

Благодарность – это легальный способ дать вашей собственной жизни взятку. Вначале вы благодарите, потом жизнь делает вам свою услугу. Кстати, от размера взятки зависит желание самой жизни помочь вам.

Сделайте первый шаг. Благодарите жизнь за страх, сомнения и ошибки, которые вы щедро делаете.

Достигнув успеха, благодарность должна превращаться в один из видов благотворительности. А именно, обычный тривиальный шоппинг. Вы не просто отдаете деньги. Вы даете заработать другим предпринимателям. Покупая вещи, вы король улицы, района, города и страны. Вы тратите деньги и делаете других богаче.

Еще одна из форм благодарности – это благотворительность. Вы просто показываете всему миру, что у вас достаточно знаний, денег и ресурсов, чтобы делиться. Вы прекрасно распоряжаетесь вашим временем и деньгами. Вы показываете всему миру, что у вас все гармонично!

Жизнь свои жирные проекты передает только тем, у кого хватит силенок и опыта, чтобы воплотить их в жизнь. Другим словами, жизнь передает жирные проекты пижонам, которые могут показать свою щедрость.

Конечно же, благодарите спонтанно. Если струны вашей души начали играть ноты благодарности, тогда прямо сейчас хватайте ваш сотовый, и айда звонить вашим друзьям!

23. ЭМОЦИИ - ключевой фактор правильно выбранной цели

Основной критерий правильно выбранной цели – это волны благодарности внутри вас. Кто вам скажет, что эта цель ваша? Только вы! Состояние вялотекущей жизненной шизофрении, и всякого рода депрессий, сменяется на чистый взгляд, прилив энергии и бессонную ночь до 4 утра.

Слова об успехе или советы ваших успешных друзей, которые вы слышали раньше, начинают пульсировать в ваших венах с удвоенной силой.

Еще ничего не достигнув, у вас уже появляется четкая картина мира. В такой момент волной накатывается чувства благодарности к вашему прошлому опыту, ошибками, провалам и поражениям. Картина становится светлой, и вы четко видите успешный финал вашей цели.

Ваш жизненный тонус подскакивает до небес без стимуляторов и алкоголя! Каждое утро вы пулей вылетаете с постели! Вас тянет на спорт и другие подвиги! Вы становитесь живым магнитом для других!

Вы будите похожие эмоции в других. Ваш юмор становится заразительным и добрым. Армия добровольцев готова примкнуть к вашим рядам. Вы деловой энерджайзер, для вас открыты все двери. Что еще нужно для старта вашей цели? Больше ничего - достаточно ваших эмоций!

24. ПРИЗНАК ХОРОШО ПОСТАВЛЕННОЙ ЦЕЛИ – ТЫ НЕ МОЖЕШЬ ОБЪЯСНИТЬ РАБОТА ЭТОТ ИЛИ ОТДЫХ

Есть вопросы моих знакомых и родственников, на которые у меня нет ответов! Вот они:

- Где ты работаешь?
- Ты идешь на работу?
- Ты работаешь дома? Я бы не смог!!!
- Ты так много работаешь, откуда у тебя столько сил?
- Как ты совсем этим справляешься?

Ваша жгучая цель делает вас немым, когда вы услышите такие или подобные вопросы. Вы просто живете с вашей целью. Вам сложно провести границу между отдыхом и работой. У вас нет сложностей или чрезмерной радости.

Сочувствие вслух со стороны других по поводу ваших временных проблем может даже раздражать, так как вы не видите вообще проблем. Просто вы решаете задачи!

Именно ваша цель лишает вас возможности думать шаблонами, типа «день, неделя, месяц» или «с понедельника по пятницу работаем, суббота воскресенье - уикенд».

Ваша цель разбивает вашу жизнь на отрезки, которые не привязаны к дням или неделям. Ваши цели привязаны только к вашим результатам. Только по результатам вы определяете ценность вашего действия или бездействия. Вам легче вспомнить события из вашей жизни, чем конкретные даты и дни недели.

Истинный критерий вашей цели – это эмоции, и ваша неспособность объяснить работаете ли вы или отдыхаете. Поэтому ответьте сами себе на следующий вопрос: «Является ли работой ваша цель? Является ли она отдыхом?»

25. Я ШЕФ, Я БОСС!

Сколько боссов может быть у вашей цели. Только один – это вы! Сколько людей, кроме вас могут управлять вашей целью! Только один человек и это опять вы! Кто несет ответственность за результаты! Только один человек – это вы!

На пути достижения цели существует соблазн поменять, передать свои полномочия другим людям. Обратите внимание, что даже тогда, когда вы делегируете полномочия сотрудникам или партнерам вы не делегируете вашу собственную цель.

Авторские права на вашу цель принадлежат только вам. Вы хозяин, шеф и босс вашей мечты! Также, вы садовник, который ухаживает, солдат, который охраняет и доктор, который следит за состоянием здоровья вашей мечты!

Еще одна ловушка, в которую могут попасть искушенные и не очень охотники за своим целями – это настойчивый поиск наставника. Фраза «без наставника невозможен ваш рост» может погубить вашу мотивацию и энергию. Наставник и вы – это отношения папы и ребенка, или взрослого и подростка, умного и глупого.

Что же делать? Ведь помощь со стороны необходима? Ищите не наставников, а консультантов. Вам необходимо равное и уважительное к себе отношение. В противовес знаниям и опыту консультантов вы должны поставить силу и ценность вашей цели.

Стоимость бренда Coca-Cola превышает стоимость всех заводов и оборудования этой марки. Точно также, ваша цель может превышать материальные ресурсы ваших партнеров, интеллект и опыт консультантов.

Помните, что единственный босс вашей цели – это вы! И боссом легче стать, когда вы нашли вашу жизненную цель! До встречи!

Игорь Осипенко. Авторский блог www.IgorOsipenko.com



Электронная книга вне жесткого копирайта, но авторское право на материал остается за автором. Это значит, что вы имеете право свободно распространять часть или весь материал книги, предлагать подписчикам рассылку, вашим читателям на сайте, форуме, блоге. Имеете право дарить, обмениваться. Имеете право использовать в любых коммерческих целях, продавать, делать частью вашей рекламной компании, использовать как бонус. Ссылка на автора обязательна.

Буду признателен, если вы оцените мой труд:

1. Вышлите экземпляр этой книги вашим друзьям, коллегам и партнерам, подписчикам блога, читателям вашей рассылки.
2. Donate. Поддержите мое творчество на любую сумму одним из предлагаемых способов www.igorosipenko.com/donate

Благодарю за великодушие, щедрость и поддержку! :) Успеха и процветания!

Игорь Осипенко